

Óscar Alegre, advocat expert en innovació i negociació amb inversors



13.09.2012 **Entrevistes** - Trobar finançament és una de les grans preocupacions que tenen els emprenedors que volen tirar endavant la seva idea de negoci. Moltes vegades es troben perduts, no saben a qui recórrer, per on començar, quin tipus d'inversor seria l'adequat... Per això, hem aprofitat per entrevistar a Óscar Alegre, advocat expert en innovació, empenedoria i en propietat intel·lectual i industrial del bufet d'avocats Rousaud Costas Duran, que ha participat en una jornada sobre comptabilitat per a emprenedors al Parc de Recerca UAB. En aquesta entrevista, Óscar Alegre ens dona una visió general del procés de negociació amb inversors i apunta algunes claus útils per als emprenedors.

A quines opcions de finançament poden tenir accés els emprenedors?

Sense dubte, el finançament és un dels factors crítics que determina l'èxit d'un projecte empresarial i el context econòmic hi dificulta de forma significativa l'accés. No obstant això, continuen sorgint iniciatives tant públiques com privades que ajuden a pal·liar els efectes de la manca de crèdit que estem patint en aquest moment. Hi ha diferents tipologies d'inversors cada cop més especialitzats en invertir en aquests perfil de projectes, tanmateix, són cada cop més exigents a l'hora de decidir invertir en un projecte. En aquest sentit destaquen com a perfils d'inversors habitual, els business angels i les entitats de capital risc (sobretot especialitzades en capital llavor). També es habitual la inversió per part de FFF (friends, family and fools), que normalment exigeixen condicions molt lleus a les seves inversions, tot i que la pressió emocional és evidentment molt superior.

Creu que amb la conjuntura econòmica actual - en que s'ha reduït el finançament públic i bancari- la figura del business angel és una bona alternativa a la qual recórrer?

Els business angels s'han erigit en els darrers anys com un perfil d'inversors a considerar necessàriament a l'hora de cercar finançament. En aquest sentit, l'accés a aquest perfil d'inversors és molt més fàcil actualment, doncs s'organitzen en xarxes que fan jornades que permeten als emprenedors presentar en un sol acte els seus projectes a una diversitat de potencials inversors.

És més difícil trobar finançament per a les empreses de base tecnològica?

Les empreses de base tecnològica que disposen d'una tecnologia, ja sigui pròpia o llicenciada en exclusiva, tenen evidentment un punt a favor a l'hora de cercar finançament, en tant que aquesta tecnologia els atorga, sempre que hagin gestionat convenientment la protecció de la seva propietat intel·lectual i industrial, una barrera d'entrada per als competidors. Aquest element és valorat pels inversors, però no és ni molt menys l'únic element clau que tenen en compte a l'hora d'invertir.

Què és el més important en un procés de negociació amb possibles inversors?

En primer lloc tenir molt clar quants diners es necessiten i per a què. Un cop determinats aquests aspectes cal decidir quin és el perfil d'inversor que més convé al projecte i a l'emprenedor. Per a prendre aquesta decisió cal saber explicar als inversors què s'espera d'ells, i conèixer quines són les seves necessitats i preocupacions.

On s'ha de centrar un emprenedor per tenir èxit en la recerca d'inversors privats?

Una inversió és el resultat d'un procés de seducció del projecte a un inversor. Per tancar una venda cal entendre el "client", i a partir d'aquí saber seduir-lo perquè aposti per aquest projecte i no per un altre. No obstant això, a la fi el que és rellevant és poder demostrar que el projecte és viable tècnicament i rentable econòmicament (amb un pla de negoci i un pla financer). A més, ha de demostrar que té una estratègia perquè l'empresa acompleixi els seus objectius i que hi ha un equip promotor al darrere implicat en el seu èxit.

Quins són els projectes que més valoren els inversors?

Depèn del tipus d'inversor i del tipus d'inversió que estigui buscant. Ajuda molt que l'inversor hagi invertit de forma satisfactòria en projectes similars, però varia molt en funció del que espera un inversor, del marge de rendibilitat que està buscant i de la seva aversió al risc. El que és indiscutible i comú a tots els inversors és que un bon projecte no és atractiu si l'equip promotor genera dubtes. He vist projectes interessantíssims que els inversors han descartat per manca de confiança en l'equip promotor.

Com crear una relació de confiança amb els socis i inversors?

És clau, fins al punt que sempre els hi comentem als nostres clients que a les empreses les decisions no es voten si no que s'adopten de comú acord. Votar ja és un indicatiu que les coses no van bé. És important gestionar aquesta confiança ja des del moment de la negociació de l'entrada de l'inversor a la companyia. És un error desgastar la relació a la negociació de forma excessiva fins a tal punt que la cohabitació és estressant. La negociació entre inversors i emprenedors exigeix mantenir un equilibri constant defensant els seus interessos sabent que l'endemà l'altra part formarà part de la companyia amb tu al costat.

Quin objectiu busca l'inversor? Què espera de l'emprenedor?

L'inversor per definició té com objectiu obtenir un alt rendiment de la inversió que fa. Aquest és el projecte de l'inversor, com l'emprenedor té el seu. Els inversors d'aquests tipus de projectes són conscients del risc d'invertir en fases tant inicials, per tant volen obtenir grans beneficis, que en part compensin les pèrdues derivades d'altres inversions que no surtin bé. L'inversor espera de l'emprenedor implicació màxima, informació constant de l'evolució del projecte, màxima transparència, i poder participar en la presa de les decisions rellevants de la companyia.

Creus que és un moment difícil per emprendre?

És un moment difícil per la manca de finançament en general, però per altra banda s'està fomentant moltíssim des de múltiples àmbits, i van sorgint instruments constantment que ho fan cada cop una mica menys difícil.

I per invertir?

Els inversors busquen sectors alternatius als tradicionals per invertir. Som cada cop més els que creiem que les companyies innovadores són molt atractives per als inversors. No obstant tenen la dificultat que no sempre és fàcil valorar correctament la innovació de la que disposa una empresa i la seva capacitat per posar-la en valor.

Creu que a Catalunya hi ha un ecosistema fort per a l'emprenedoria?

Cada cop més. En els darrers 10 anys s'ha fet molta feina per fomentar-la, però hi ha moltíssim per fer. L'aposta per la recerca i la innovació que ha fet Catalunya fa que ara sigui capdavantera en aquesta matèria.

Què creu que necessitem per convertir-nos en un país amb emprenedors?

En primer lloc, necessitem d'una legislació clara orientada al foment de l'emprenedoria. La Llei de la Ciència i la Llei de mesures fiscals i financeres de Catalunya de 2011 van en aquesta direcció, tanmateix els entrebancs legals que cal superar encara són nombrosos. I també cal establir més mesures que suposin nous i majors estímuls fiscals als inversors que inverteixin en aquests projectes.